

Frankfurter Allgemeine

ZEITUNG FÜR DEUTSCHLAND

FRANKFURTER ALLGEMEINE ZEITUNG

Immobilien

So ermittelt der Architekt sein Honorar

Das Leistungs- und Haftungsspektrum von Architekten ist vielfältig, herausfordernd und umfassend. Welche Vergütung jeweils angemessen ist und wie diese berechnet wird, ist vielen Bauherren nicht geläufig, aber auch so manchem Architekten nicht. Jedenfalls besteht meist ein asymmetrisches Wissensgefälle zwischen Planer und Bauherr, wenn es um die Bewertung des Honorars geht. Das Honorar für den Architekten setzt sich aus mehreren Parametern zusammen, die dieser mit dem Bauherrn vereinbart.

Maßgeblich ist zunächst die Bewertung der anrechenbaren Kosten. Hierunter sind die Bauleistungen der Gewerke zu verstehen. Der Architekt prognostiziert diese frühzeitig während der Planung, hat dabei aber erheblichen Spielraum. Grundsätzlich gilt: Je höher die anrechenbaren Kosten bewertet werden, desto höher fällt auch das Honorar für den Architekten aus.

Weitere Honorarparameter sind die Leistungen, mit denen der Architekt beauftragt wird. Interessengeleitet nimmt der Architekt häufig an, dass von der Ermittlung der Grundlagen bis zur Überwachung des Objekts alle Grundleistungen notwendig sind. Dies ist jedoch keineswegs zwingend, oft benötigt der Bauherr bestimmte Teilleistungen nicht. Dies führt zu einer geringeren Bewertung der Prozentsätze für die einzelnen Grundleistungen und letztendlich zu weniger Honorar. Jedem Bauwilligen ist zu raten, dies mit dem Architekten konkret zu erörtern.

Weiteres Kriterium ist der Honorarsatz. Dieser lässt den Vertragsparteien vom Basissatz bis zum oberen Honorarsatz eine Einordnungsmöglichkeit, die jedoch preislich durchaus hervorhebenswert ist. Kommen die erwarteten Kosten für das Bauvorhaben auf 1 Million Euro, erreicht der Basishonorarsatz mit einer Leistungserbringung zu 100 Prozent 115.675 Euro. Der obere Honorarsatz wird mit 144.268 Euro bewertet. Der Unterschied macht 28.593 Euro aus. Verhandeln dürfte auch hier das Gebot der Stunde sein.

Weiterhin ist die Honorarzone maßgeblich. Gerade mit der Objektplanung Gebäude kommen insgesamt fünf Honorarzonen in Betracht. In welche das Bauobjekt einzuordnen ist, orientiert sich an objektiven Bewertungen. Durchaus kann ein Objekt zunächst nur durchschnittlich bewertet und damit in die Honorarzone III eingeordnet werden, sich aber zu einem Objekt mit hohen Anforderungen entwickeln, das damit in die Honorarzone V eingeordnet werden muss.

Die Honorarvereinbarung orientiert sich an der Systematik der Honorarordnung für Architekten und Ingenieure (HOAI). Wenn sich im Zuge der Projektbearbeitung ein Objekt in eine höhere Honorarzone einordnen lässt, kann dies für den Planer ein Vorteil sein. Der Auftragnehmer kann ein solches nach oben fahrendes Honorar-Paternoster-System jedoch mit einer Vereinbarung vermeiden, die vom System der Honorarordnung abgekoppelt ist.

Der Bauherr muss den Architekten bezahlen. Aber die Vergütung wirkt meist intransparent. Aufklärung tut not.

Von Friedrich-Karl Scholtissek, Hamburg



Bauherr und Architekt haben viel zu verhandeln.

Foto Plainpicture

Für die Aufstockung, umfassende Sanierung oder Modernisierung kommt ein weiterer Honorarparameter hinzu. Nach dem Honorarrecht kann der Planer die Bausubstanz angemessen berücksichtigen, wenn diese technisch oder gestalterisch mitverarbeitet wird. Die anrechenbaren Kosten erhöhen sich dadurch, und das Honorar steigt. Das rechtfertigt sich dadurch, dass sich der Planer in technischer oder auch in gestalterischer Hinsicht mit dem Vorhandenen befasst und es in die Sanierungsmaßnahme integriert. Damit wird dem Bauherrn ein wirtschaftlicher Vorteil gewährt, weil Substanz erhalten und ertüchtigt wird – im Gegensatz zum Abriss.

Wie die mitzuverarbeitende Bausubstanz zu bewerten ist, richtet sich nach dem Einzelfall. Für die Aufstockung eines Altbaus sind nicht nur der in die Ta-

ge gekommene Trockenboden und die Altdachkonstruktion zu berücksichtigen, sondern auch statische Ertüchtigungen, die bis in den Keller hineinragen können. Dies muss jedoch nicht bei der Honorarbewertung zugrunde gelegt werden. Auch eine Vereinbarung, den Wert der mitzuverarbeitenden Bausubstanz mit null zu bewerten, ist zulässig und letztendlich Verhandlungssache.

Ein weiterer Honorarparameter ist der Umbauszuschlag beim Bauen in der Substanz. Laut Honorarordnung kann damit ein Zuschlag von bis zu 33 Prozent vereinbart werden ab einem durchschnittlichen Schwierigkeitsgrad, wofür das Objekt mindestens in die Honorarzone III einzuordnen ist.

Dies unterliegt wiederum der Textform. Fehlt diese, so gewährt das Honorarrecht dem Planer die Maßgabe, dass

ein Zuschlag von 20 Prozent von einem durchschnittlichen Schwierigkeitsgrad an als vereinbart gilt. Dieser Zuschlag rechtfertigt sich dadurch, dass der Planer mit einem Bestandsobjekt höhere Aufwendungen hat und dies in der Planung, Ausschreibung und auch Bauüberwachung berücksichtigen muss.

Wie kann sich aber der Auftraggeber vor unerwarteten Überraschungen wappnen? Möglich sind konkrete Honorarvereinbarungen, die einen etwaigen Umbauszuschlag ausschließen oder mit einem geringeren Prozentsatz bewerten.

Nebenkosten spielen gleichermaßen eine maßgebliche Rolle für das Honorar. Regelhaft geschieht dies durch pauschale Prozentsätze auf das Nettohonorar. Nebenkostenbewertungen von 2 bis 8 Prozent sind durchaus im üblichen Rahmen. Was jedoch mit pauschalierten Nebenkosten insgesamt abgedeckt sein soll, ist ebenso aufmerksam mit der Honorarvereinbarung zu berücksichtigen. Manchmal werden bestimmte Nebenkosten von der Pauschale ausgenommen, zum Beispiel etwaig anfallende Fahrtkosten, Übernachtungs- oder Planervielfältigungskosten, die nicht im eigenen Büro des Planers erbracht werden können. Dann wird auf der Grundlage eines konkreten Nachweises der Aufwendungen vergütet.

Ebenso sind Honorarvereinbarungen mit integrierten Nebenkosten möglich. Der Auftragnehmer kann die Pauschalierung nur dann geltend machen, wenn er dies in Textform mit dem Bauherrn vereinbart. Ansonsten ist ein konkreter aufwandsbezogener Nachweis für entstehende Nebenkosten zwingend, um diese als Honorar abzurechnen.

In diesem dritten und letzten Beitrag der Reihe zur Honorarvergütung zeigt sich, dass das Verhandlungsspielfeld für jeden einzelnen Parameter eröffnet ist. Jede Seite ist gut beraten, sich damit frühzeitig und eingehend zu befassen.

Der Autor ist Rechtsanwalt und Gründungspartner der Sozietät SK-Rechtsanwälte in Hamburg sowie Professor für privates Baurecht an der Hafencity Universität Hamburg (HCU).